

・ 課題の「自分のコーチングの弱点を探す」での参加者からのシェアでは、自分にも当てはまるが多かった。

私が思う私の弱点は、

- ・ 自分が答えてしまう
- ・ 客観的にみられていないこと(感情や相手の立場に寄ってしまう)

でつい自分の考えを一般論として話してしまい、しかも押し付け気味になる。

こういう時の改善策として、自分を主語にして「自分の考え」として相手に話してみてもどう思うか問いかけてみる、というアドバイスもあったので若手・同僚と話す時、試してみようと思う。

また、笑いにもっていけるキャラ(ちょっとしたゆるさ)があると人と接する時の強みになる、という話が陽子さんからあった。

この日、私は上司から「苦手だと思うけれど、『お願いしますよー』とお願い倒して押し切れる営業に次はチャレンジしてみて」と言われたばかりだった。

今の私には、営業にかぎらずこの「ゆるさ・あそび」部分があまりない(表に出せていない)。

愚痴モードの時に真剣に聞いてしまい助長させてしまったり、大したことがないトラブルでも真面目に話しすぎて深刻に捉えられてしまったり.....

多少の隙やあそびの部分があった方が、接する側も気負わず接することができるのは、自分もそうだからわかる。

今の所さじ加減はまだわからないけれど、親しい人には少しずつ自分の本当はある「ゆるさ・あそび」部分を出して、反応をみてみたいと思う。

参加者のセッションで「何のために働いているかがわからなくなってしまった」というものがあり、「何のために働いているの？」との最初の問いかけに即答した「わからない」に、陽子さんはすぐに切り返していた。

私なら、二度目の「わからない」を聞いた時点で次の問いかけに困り止まってしまったと思う(私のコーチングの悪い特徴でもある)。セッション後に考えたが、この切り返しは過去に同様の事例がなかったのかの応用形だった。こういう問いかけの引き出しをもっと早く開けられるようになりたい。

また、クライアント本人が言う「わからない」は信用せず、見失っているだけだと思っていたから、繰り返して聞いてみたとのこと。私ならここも、クライアントの言葉を信じて話を進めてしまい、誤った方向へ話が進んでしまう可能性もある。明確でないと感じる部分は、必ず確認するという作業を意識したい。

別のセッションでは、答える側、質問する側も具体的な質問ができない時の話になった。こういう場合、違っていてもかまわずに想像したりして具体的な問いかけをすることで、相手が具体的な答えを返せることができる(それは違う、など)こ

とで、そこをとっかかりにより具体的にしていけるという手法の話があった。自分自身も、もやもやしている状態で色々聞かれてもはっきりと答えられないことが多いが、「それは違う」「それは当てはまる」などは答えやすい。

今回の練習会では、全体を通して自分の立場に置き換えて考えてみるとその通りだと思うテクニックの話が多かったように感じる。

コーチングはあくまでもコミュニケーションツールの一つであり、「自分だったらどうコミュニケーションを取ってほしいか？」をベースに考えると、もっと身近なものなのだ、と思える。どうしても気負うことで問いかけがスムーズに行かない部分が私にはあるけれど、自分だったら...という考えも取り入れながら、日常の中で試行錯誤していこうと思う。

(40代女性 栃木県)